

Svenska Aerogel uppdaterar om affärsläget

- Fler kunder vidare till pilotfas med nya Quartzene produkter

Svenska Aerogel ser ett fortsatt starkt affärsläge då flera kunder går vidare till pilotfas. Utvecklingsfasen är därmed avklarad och de nya produkterna med Quartzene är godkända. Tor Einar Norbakk vd Svenska Aerogel informerar.

- Vi ser en ökning av kunder i fasen Pilot / Ramp up, vilket betyder att kunden har en godkänd certifierad produkt med Quartzene och därmed avslutat utvecklingsfasen. Nu går kunderna vidare med större tester i pilotanläggningar och provkörningar i produktionen. Vi ser att våra kunder påbörjar förhandlingar om kommersiella villkor med sina kunder på marknaden innan de lanserar produkten och går över i fullskalig produktion, säger Tor Einar Norbakk, vd Svenska Aerogel.

Svenska Aerogel bedömer den potentiella volymen till cirka 400 ton per år, om och när dessa respektive kunder gått vidare till mognadsfas, vilket kan inträffa 1-3 år efter ramp up. Läs mer:

<https://www.aerogel.se/marknad/affarsutveckling-saljcykler/>

- Det är lätt – och fullt förståeligt - att underskatta komplexiteten i hur den här typen av affärer utvecklas. Säljprocessen från prospektering till att vi uppnår full potential hos en kund tar olika lång tid beroende på vilken typ av industrisektor kunden befinner sig i. Det handlar om ca 2-3 år, ibland mer, innan en ny produkt med Quartzene är redo för lansering.

Vi har samarbetat i flera år med dessa kunder och under en senaste tiden har vi utvecklat vårt kvalificerade stöd i kundernas utvecklingsarbete. De använder vårt material Quartzene för att öka effektiviteten i sina produkter som i t e x termisk isolering där utvecklingsarbetet kan pågå något /några år beroende på typ av industri. Bland de större kunder som nu närmar sig produktlansering har vi bl a tillverkare av isolerande byggnadsmaterial. En annan större kund i den här fasen använder Quartzene i gjutformar och har precis startat testkörningar på sina kundlinjer i Europa, Asien och i Sydamerika. Partnerskapet, med Svenska Aerogel som leverantör av insatsmedel och kunden, byggs på sekretessavtal som syftar till att skydda kundens produktutveckling och IP.

- Nya utvecklingsprojekt fylls på i allt högre takt nu tack vare våra distributörers säljarbete som kompletterar vår egen säljkår. Vi har idag 13 globalt fördelade distributörer som arbetar med att tillgodose sina respektive marknaders behov av lösningar som Quartzene tillgodoser.

För mer information kontakta: Tor Einar Norbakk, vd Svenska Aerogel 070 616 0867,
toreinar.norbakk@aerogel.se

Svenska Aerogel tillverkar och kommersialiserar det nanoporösa materialet Quartzene® för olika industriella applikationer. Svenska Aerogels affärsidé är att tillgodose marknadens behov av nya material med fokus på hållbarhet. Quartzene skräddarsys i olika applikationer för att tillföra avgörande egenskaper. Bolagets vision är att vara den högst värderade affärspartneren med nya materiallösningar för en hållbar värld.

